



# TOP TRANSPORTE

**RTE RODONAVES**

**DIZEM QUE O CLIENTE TEM SEMPRE RAZÃO.  
E, MAIS UMA VEZ, VOCÊ NOS ELEGEU COMO  
A TRANSPORTADORA TOP DO TRANSPORTE.**

É com imensa satisfação que comemoramos esta vitória com você, que entrega toda confiança diariamente para continuarmos mandando muito bem.

**Nosso muito obrigado.**



**TOP DO TRANSPORTE 2019 NAS CATEGORIAS:**

Automotivo | Brinquedos | Calçados | Comércio Eletrônico |  
Eletrônico | Farmacêutico | Metalurgia/Siderurgia | Móveis |  
Plásticos | Produtos Veterinários | Têxtil | **Preferência Nacional**

**RTE RODONAVES**  
SEMPRE CHEGA BEM.

No dia 15 de agosto último, foi realizada a cerimônia de entrega do Top do Transporte, premiação promovida pelas revistas *Logweb* e *Frota&Cia*. já em sua 13ª edição e consagrada por revelar as melhores transportadoras brasileiras eleitas pelos próprios embarcadores. Na edição impressa de *Logweb* número 202, de agosto, o leitor vai encontrar todos os dados sobre o Top do Transporte 2019.

E, nesta edição de *Logweb Digital*, destacamos alguns embarcadores votantes da premiação, de vários segmentos, que falam sobre a sua relação com os transportadores – como é a comunicação e a integração entre ambos e qual o papel de cada um para melhorar a relação. E também apontam

os problemas na distribuição e os impactos da tabela de fretes, além de darem dicas sobre como escolher um transportador. Aproveite.

E tem mais. Esta edição ampliada de *Logweb Digital* traz outras matérias de grande interesse, como a aplicação da tecnologia para recuperação de cargas roubadas e furtadas, as startups que oferecem soluções para superar os gargalos logísticos, a otimização dos processos logísticos, a entrega de pneus comprados via e-commerce e o uso da energia fotovoltaica em galpões logísticos, entre outros assuntos.

Aproveite, e conheça mais do que está acontecendo no segmento de logística, que passa por rápidas transformações.

## Os editores

## 10 CAPA

**Embarcadores:** comunicação transparente, aliança e confiança mútua devem marcar a relação com os transportadores

## 4 EVENTO

Está chegando: em setembro, acontece a Brasil Log 2019, em Jundiaí, SP

## 6 TI

A tecnologia evolui constantemente para permitir a recuperação de cargas roubadas e furtadas

## 7 NOTÍCIAS RÁPIDAS

## 8 COLUNA SETCESP

## 19 INFRAESTRUTURA

Energia fotovoltaica é nova fonte de receita para gestoras de ativos logísticos

## 20 EMBARCADOR

Interbrilho fala sobre o novo CD e os desafios na gestão logística de suas atividades

## 22 TECNOLOGIA

Gargalos logísticos são superados através de modelos com base tecnológica

## 24 TENDÊNCIAS

Otimização dos processos logísticos precisa fazer parte do DNA das empresas que atuam no segmento

## 25 ENTREGAS

KD Pneus fecha parceria com Eu Entrego para agilizar logística em São Paulo

Baoli .....	9
Bauko .....	7
Brasil Log .....	3ª Capa
Fronius .....	17
Key Business .....	4ª Capa
Logweb .....	23 e 26
Retrak .....	5
RTE Rodonaves .....	2ª Capa
TGA .....	15
TVH Dinamica .....	21

REVISTA

# Logweb Digital

Edição nº 33 | Agosto 2019

Os artigos assinados e os anúncios não expressam, necessariamente, a opinião da revista.

Publicação, especializada em logística, da Logweb Editora Ltda. Parte integrante do portal [www.logweb.com.br](http://www.logweb.com.br)

**Redação, Publicidade, Circulação e Administração**  
Rua Engenheiro Roberto Mange, 353  
13208-200 - Anhangabaú - Jundiaí - SP  
Fone/Fax: 11 3964.3744 - 3964.3165

**Diretor de Redação**

Wanderley Gonelli Gonçalves  
(MTB/SP 12068) Cel.: 11 94390.5640  
[jornalismo@logweb.com.br](mailto:jornalismo@logweb.com.br)

**Redação**

Carol Gonçalves (MTB/SP 59413)  
[redacao2@logweb.com.br](mailto:redacao2@logweb.com.br)

**Diretora Executiva**

Valéria Lima de Azevedo Nammur  
[valeria.lima@logweb.com.br](mailto:valeria.lima@logweb.com.br)

**Diretor de Marketing**

José Luiz Nammur  
[jlammur@logweb.com.br](mailto:jlammur@logweb.com.br)

**Diretor Administrativo-Financeiro**

Luís Cláudio R. Ferreira  
[luis.claudio@logweb.com.br](mailto:luis.claudio@logweb.com.br)

**Administração**

Wellington Christian Borsarini  
[admin@logweb.com.br](mailto:admin@logweb.com.br)

Caroline Fonseca (Auxiliar Administrativa)  
[admin2@logweb.com.br](mailto:admin2@logweb.com.br)

**Diretora Comercial**

Maria Zimmermann Garcia  
Cel.: 11 99618.0107 e 94382.7545  
[maria.garcia@grupologweb.com.br](mailto:maria.garcia@grupologweb.com.br)

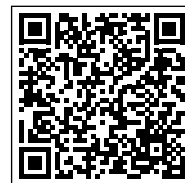
**Gerência de Negócios**

Nivaldo Manzano - Cel.: 11 99701.2077  
[nivaldo@logweb.com.br](mailto:nivaldo@logweb.com.br)

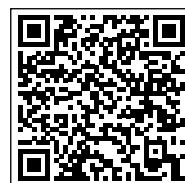
José Oliveira - Cel.: 11 96675-4607  
[oliveira@logweb.com.br](mailto:oliveira@logweb.com.br)

**Diagramação**

Alexandre Gomes



Download do app



Download do app





# Está chegando: em setembro, acontece a Brasil Log 2019, em Jundiaí, SP



A sétima edição da Brasil Log – Feira Internacional de Logística está chegando. O evento acontecerá no período de 11 a 13 de setembro próximo em Jundiaí, SP – são esperados cerca de 65 expositores, de todos os setores que englobam o universo logístico, desde a mão de obra especializada até movimentação de cargas e outros serviços.

A Feira é organizada pela Adelson Eventos (Fone: 11 4526.2637) e tem a Logweb Editora (Fone: 11 3964.3744) como parceira comercial, além de ser a mídia oficial e responsável pela elaboração do catálogo do evento.

São esperados de 5 a 7 mil profissionais de todo o país no Parque Comendador Antônio Carbonari – Parque da Uva, em um espaço de 53.000 m²,

dividido em três pavilhões cobertos com cerca de 4.000 m² de área para os stands, além de uma extensa área externa. O evento deve contar, ainda, com test drive de empilhadeiras e caminhões.

Veja a seguir mais um dos expositores do evento, incluindo a linha de produtos e serviços e o que espera da Brasil Log.

## Antecippe

Esta é a primeira participação da Antecippe Soluções Logísticas na Brasil Log. “Acreditamos ser a primeira de muitas”, diz Leandro Pita, diretor comercial da empresa.

Ainda de acordo com ele, o motivo que os levou a participar do evento foi a oportunidade da divulgação da empresa e dos seus produtos logísticos para potenciais clientes frequentadores do evento. “As perspectivas são muito positivas, pois teremos a oportunidade de nos mostrar e apresentar nossa empresa para o mercado entender nossa ‘maneira de fazer logística’.”

Além do produto armazenagem, serão mostrados e enfatizados na Feira os serviços de transportes de cargas lotação para todo o Brasil e de transportes de contêineres nos principais portos dos estados de São Paulo, Santa Catarina e Pernambuco. “Também será apresentada no evento nossa recém-inaugurada planta logística na Cidade de Várzea Paulista, SP, onde são oferecidos os serviços de armaze-



nagem e operações logísticas”, diz Pita.

A Antecippe Soluções Logísticas atua como Operador Logístico, armazenagem e transporte de cargas lotação com carretas e trucks para todo o Brasil e o transporte de contêiner nos portos de SP, SC e PE. “Mas o nosso principal produto é nosso nível na prestação de serviços e no atendimento”, completa o diretor comercial. Logweb



# Deixe a RETRAK movimentar seus produtos

 **Retrak®**  
Aluguel de Empilhadeira



Transpaleta  
elétrica  
**2,75t**



Empilhadeira  
elétrica  
**1,6t**



Empilhadeira  
elétrica  
**2,0t**



Empilhadeira a  
combustão  
**2,5t**



Empilhadeira Linde  
até **18,0t**



Empilhadeira elétrica retrátil  
**2,0t**



# A tecnologia evolui constantemente para permitir a recuperação de cargas roubadas e furtadas

**D**e acordo com dados cruzados pelas polícias Civil, Militar e Rodoviária Federal, a ação de quadrilhas especializadas em roubos de cargas resultou em mais de 22 mil ataques a motoristas em todo o país, em 2018. Já a Associação Nacional do Transporte de Cargas e Logística – NTC apontou que o prejuízo para o setor produtivo, com essas perdas, chegou a R\$ 2 bilhões.

“Os métodos sempre evoluem, em qualquer área. No roubo de cargas, procuramos nos antever sempre por meio de pesados investimentos em tecnologia. Embora os ladrões também usem tecnologia para roubos e furtos, o que preocupa é o fato de pessoas se infiltrarem nas empresas de transportes e embarcadores e, dessa forma, se envolverem nos roubos de cargas. Entretanto, é aí que entra toda a inteligência do trabalho de Gerenciamento de Riscos- GR, que envolve investigações, monitoramento e muito conhecimento sobre essas práticas e desmantelamento de quadrilhas dentro das empresas”, explica Cyro Buonavoglia, presidente do Grupo Buonny, que atua na área de Gerenciamento de Riscos em transporte e logística.

## Desafios

De fato, embora os números sejam alarmantes, diversas empresas trazem soluções eficientes para reduzir os índices e contribuir com os trabalhos já realizados pelas polícias Civil, Militar e Rodoviária, como a própria Buonny.

E, se antes havia resistência, por parte das transportadoras e dos em-

barcadores, em adotar as tecnologias preventivas, hoje isto mudou, segundo Buonavoglia. “No passado, as transportadoras viam o GR como um custo adicional para o transporte, porém, nos últimos anos, a cultura de gestão de riscos está muito presente nessas empresas, que percebem os benefícios, o valor agregado e a importância das informações logísticas para suas operações.”

O presidente do Grupo Buonny também enfatiza que, hoje, não existem grandes problemas em implementar a tecnologia em transportadoras e embarcadoras – o serviço é aceito e visto como fundamental por esse mercado.

“Inclusive, atualmente, o próprio cliente colabora para que novas tecnologias sejam implantadas e as operações fiquem cada vez mais seguras, ao mesmo tempo em que eles podem usufruir dos softwares de logística, que estão evoluindo constantemente e contribuindo muito para a segurança e eficiência das operações logísticas.”

## Tecnologias mais utilizadas

Afinal, quais as tecnologias mais utilizadas na prevenção de roubos de carga, tanto em termos de rastreamento quanto de monitoramento? Qual a função de cada uma?

Buonavoglia responde pelo que é oferecido por sua empresa, ressaltando que, dentro do gerenciamento de riscos, aliam inteligência de equipe e serviços estratégicos, como: monitoramento dedicado, com bases e equipes com profissionais direcionados exclusivamente ao monitoramento



**Buonavoglia:** “A tecnologia sozinha não mudará o cenário. É fundamental endurecer a legislação penal relativa ao roubo e receptação de cargas”

das viagens das operações dos clientes; pronta resposta, usada para atendimentos emergenciais, localização, recuperação e preservação da integridade dos motoristas, carga e veículo; acompanhamento logístico, com operadores responsáveis pela gestão das viagens, controle das entregas e tempo de retenção dos veículos. “Inclusive, há à disposição softwares logísticos completos, que permitem ao cliente acompanhar, em tempo real e online, a viagem dos veículos, o controle das entregas e tempo da retenção dos veículos, entre outros pontos”; e gestor de riscos, responsável pela elaboração do plano de gerenciamento de riscos, padronização dos processos e acompanhamento de performance. “Nessa etapa, a tecnologia é fundamental, como o uso de softwares próprios, porém, a inteligência e capacitação do colaborador envolvido também são importantes.”

## Futuro

Buonavoglia destaca, também, que, hoje, cada vez mais a segurança está evoluindo e a tecnologia anda no mesmo sentido.

Já existem várias ferramentas modernas que tornam o Gerenciamento de Riscos ainda mais eficiente, como o uso do Big Data, que é um banco de dados extremamente potente, que permite mapeamento estratégico de áreas de risco, confecção de rotogramas, normatização das regras de GR, capacitação e gestão de pessoas, entre outros pontos.

O sistema de GR utiliza também, em casos específicos, helicópteros para o acompanhamento da carga. Mas, em pequenos trajetos, os drones estão sendo utilizados, pois são uma forma barata e eficiente para o acompanhamento da carga.

“Recentemente, lançamos a plataforma Web Guardian, criada internamente com o uso de Inteligência Artificial. Essa ferramenta é rápida e focada em toda necessidade de monitoramento dos clientes. Ela identifica e prioriza eventos críticos, o que auxilia o operador na comunicação e acionamento dos órgãos de segurança pública e das equipes de pronta resposta em situações de emergência para o resgate, em

caso de acidentes, desvios ou roubos de cargas”, diz o presidente do Grupo Buonny.

A empresa tem, ainda, o aumento do controle da frota e gestão das entregas por meio de app de Monitoramento de carga via mobile, para veículos que não possuem equipamento de rastreamento instalado. Isso já vem acontecendo e se tornará ainda mais usual futuramente.

Por outro lado, Buonavoglia destaca que, embora a tecnologia seja primordial, em alguns casos, a escolta é necessária. Depende muito da região, do tipo de carga, facilidade com que ela pode ser comercializada, entre outras variáveis. “Cada caso requer um formato de trabalho dentro do plano de GR.”

O presidente da Buonny conclui destacando que estão sempre à frente na recuperação de cargas roubadas, porém, precisam estar em constante evolução para conseguirem altos índices positivos. “A tecnologia sozinha não mudará o cenário. É fundamental endurecer a legislação penal relativa ao roubo e receptação de cargas com a finalidade de retirar de cena as quadrilhas especializadas no roubo e, principalmente, os receptadores. Estes representam o importante elo nesta cadeia criminosa.” TCFweb

## Notícias Rápidas

### Triciclos elétricos para carga

A Elemovi (Fone: 11 3774.8128) fornece três tipos de triciclos elétricos. O cargo basculante possui freio de tambor duplo, velocidade máxima de 40 km/h e capacidade de carga de 300 kg; o minicargo é indicado para o uso diário e tem capacidade para 200 kg; e o passageiro, que permite o transporte de pessoas e/ou carga, tem bagageiro e capacidade para 300 kg. Podem ser recarregados em tomadas 110 e 220 V e, com a placa solar extra, a autonomia aumenta cerca de 40 km.



# Bauko

## LÍDER EM LOCAÇÃO DE EMPILHADEIRAS

- ✓ **Locação com o melhor custo benefício.**
- ✓ **Pós Venda.**
- ✓ **Equipe técnica especializada.**
- ✓ **Peças a pronta entrega.**
- ✓ **Venda de Novas e Seminovas.**
- ✓ **Mais de 3.000 equipamentos locados.**



Entre em contato e solicite um orçamento.

**(11) 3693.9339**

**[baukomovimentacao.com.br](http://baukomovimentacao.com.br)**



## SETCESP pelo mundo

**É** incrível a oportunidade de poder viajar ao exterior a trabalho para conhecer novas perspectivas, ideias, negócios e propostas para um Brasil melhor.

Este ano, escolhemos como destino para nossa Viagem Técnica a agradável cidade de Montreal, em Quebec, no Canadá. O primeiro dia de programação, 03 de junho, também data do meu aniversário – aliás, aniversário bom é assim, trabalhando e produzindo – nós visitamos a CFTR (Center de Formation du Transport Routier de Saint-Jérôme).

O local é um gigantesco centro de capacitação de motoristas, uma empresa privada, financiada, em sua maior parte, pelo governo canadense. O curso dura cerca de 5 meses e o aluno passa pelo aprendizado de vários temas, como, por exemplo: documentações fiscais, roteirização, tecnologias embarcadas, centenas de possibilidades de amarrações de carga, manobras em diferentes equipamentos, direção defensiva, direção econômica, treinamentos em simuladores, entre outros. As transportadoras, em sua esmagadora maioria, só contratam se o candidato tiver o certificado do CFTRC.

Na sequência, visitamos a transportadora Robert (Transport Robert-Groupe Inc). Fundada em 1946, a companhia está hoje sob gestão da terceira geração da família Robert. Fomos recebidos, naquela ocasião, pelo CEO, Michael Robert. Além de visitarmos toda a operação da transportadora, aprendemos que ali, no Canadá, também existe roubo de carga, mas é claro que não chega nem próximo ao caótico patamar que o Brasil enfrenta. Outro ponto que percebemos é um enorme desafio com a falta de mão de obra no país, notadamente de motoristas.

No dia seguinte, participamos da abertura da Movin'on, maior feira-congresso de mobilidade de cargas do mundo. O evento é organizado pela C2, empresa proprietária do Cirque du Soleil. O espetáculo foi incrível, o cenário muito futurista, existia um palco central no qual o CEO global da Michelin, Florent Menegaux, principal patrocinador do evento, e a prefeita de Montreal, Valérie Plante, realizaram a abertura. A cada momento surgia uma surpresa dos artistas do Cirque du Soleil... um homem pendurado, artistas sobre cordas bumbas fazendo movimentos lúdicos em todos os cantos e muita alegria e tecnologia. Para se ter uma ideia, até os crachás do evento se 'conversavam' trocando dados entre as pessoas.

Após a abertura, visitamos os stands de fornecedores, principalmente de tecnologia, e participei de um grande workshop sobre o futuro da industrial de Parcel and Post (Encomendas e Correspondências) liderado pelo diretor global da Accenture, uma das maiores empresas de consultoria de tecnologia do mundo.

O debate foi empolgante, falamos muito da enorme expansão do mercado eletrônico (e-commerce) no mundo. Neste painel, foi apresentada uma tecnologia que a General Motors está desenvolvendo nos Estados Unidos para que o porta-malas de seus veículos seja aberto e permita que o entregador deixe a encomenda no carro, tudo isso controlado por um aplicativo.

Obviamente que não escapou a grande discussão sobre veículos autônomos. Uma colocação que me marcou bastante foi a criação dos autônomos com lockers, como se fossem pequenos armários. Imagine o veículo parando na frente da



**Tayguara Helou,**  
presidente do SETCESP –  
Sindicato das Empresas de  
Transportes de Carga de  
São Paulo e Região

sua casa, você recebe uma mensagem pelo smartphone e quando se aproxima dele, uma portinha abre com a sua encomenda dentro. Fantástico, não é?

Tivemos também a oportunidade de conhecer o caminhão elétrico e autônomo da fabricante sueca Einride, o T-Pod, que não tem cabine própria porque é controlado remotamente por um operador que consegue controlar vários veículos simultaneamente. Cada veículo tem a capacidade de percorrer 200 km a uma velocidade de 90 km/h com 16 toneladas de carga.

Dando sequência à programação, visitamos a transportadora de cargas indivisíveis Express Mondor, e este foi um dos pontos altos da viagem. Fomos recebidos por Eric Mondor, CEO da companhia. A Express Mondor opera com vários caminhões extra-pesados movidos a gás comprimido, já que o governo do Canadá incentiva as empresas que operam com caminhões movidos a energias sustentáveis e a Mondor recebeu subsídios financeiros para implementar esta tecnologia.

Nesta visita falamos também sobre carga tributária, pois, no Cana-



dá, os impostos são direcionados para o consumo, incentivando a produção. A empresa que tem prejuízo não paga imposto e o imposto é apenas sobre o lucro.

Na parte da tarde, voltamos para a Movin'on, pois tivemos um encontro com o Embaixador do Brasil no Canadá, Rubens Gama Dias Filho, já que tivemos todo o apoio da embaixada durante o planejamento do programa da viagem.

No quarto dia, quinta-feira, 06 de junho, iniciamos a programação visitando a MTL INTL Montreal International, um centro arquitetonicamente muito moderno que congrega, em um só espaço, universidades de tecnologia, startups e escritórios de grandes empresas. Naquele momento visitamos uma carreta adaptada para ser showroom da Ciena Corporation, provedora de comunicação de dados multinacional, com escritório em São Paulo.

À tarde visitamos a empresa de operações portuárias Ray-Mont, momento no qual conseguimos acompanhar in loco uma inovação desenvolvida pela companhia para melhorar a estocagem de sacas de grãos em contêineres: um tombador que vira o contêiner com as portas abertas para cima. Desta forma, é possível colocar e acomodar mais sacas dentro do container e ocupar praticamente 100% do seu espaço útil.

Na manhã do último dia, sexta-feira, visitamos a central de controle do Ministério de Transportes de Quebec, Transport Quèbec, autoridade responsável por toda a infraestrutura do estado, e a sala de controle que monitora, com mais de 300 câmeras, em tempo real, todo o município de Montreal. Nesta visita fomos recebidos, também, pela Associação das Empresas de Transporte de Quebec, a Association du Camionnage du Quèbec.

Esta Associação, que tem 68 anos de existência e mais de 500 associados, nos apresentou um completo panorama do setor de transporte rodoviário de cargas canadense, que é responsável por 54% do escoamento da produção nacional. Existem no Canadá 33 mil registros de transportadores, entre empresas e autônomos, sendo que as empresas representam 24%.

Foi realmente fantástico visitar o Canadá e ter a oportunidade de conhecer novas realidades, novas pessoas e, acima de tudo, ter a oportunidade de voltar para o Brasil motivado a fazer coisas diferentes e implementar melhorias no nosso setor. Logweb

**Mais informações  
estão disponíveis no site  
[www.setcesp.org.br](http://www.setcesp.org.br), ou pelo  
telefone 11 2632.1082,  
com Silmara Balhes.**

# BAOLI F 25 G

## O MELHOR CUSTO/BENEFÍCIO DA CATEGORIA

### F 25 G

Empilhadeira  
contrabalançada  
a combustão



[www.baoli.com.br](http://www.baoli.com.br)

(19) 3115.0600 - [comercial@baoli.com.br](mailto:comercial@baoli.com.br)



# Embarcadores: comunicação, transparência, aliança e confiança mútua devem marcar a relação com os transportadores

A revista impressa Logweb número 202 (agosto) traz os ganhadores do **Top do Transporte 2019**. Aqui, os

embarcadores – votantes no Top – avaliam a sua relação com os transportadores. Como é a comunicação e integração entre ambos? Qual o papel

de cada um para melhorar a relação? E também: os problemas na distribuição, como escolher um transportador e os impactos da tabela de fretes.

## Gehaka/Kaufmann: boa relação com transportadores envolve o uso de tecnologia

Quando o assunto é a comunicação e a integração entre embarcador e transportador, **William dos Santos Machado**, supervisor de logística da Gehaka, que produz equipamentos para laboratórios, e da Kaufmann, com linha de equipamentos para logística, fala que a Gehaka hoje tem uma boa relação com seus transportadores, pois cada um dos que os atendem tem o seu respectivo representante externo e interno para se comunicar via telefone, e-mail e WhatsApp, o que agiliza o tempo de resposta em algumas ocorrências. “Na parte de integração, os transportadores que nos atendem possuem sites com infraestrutura para rastrear mercadorias, extrair compro-

vantes de entrega e emitir o conhecimento de transporte, além de algumas outras opções.”

Machado também fala do papel do embarcador e do transportador para melhorar a relação entre ambos.

“No caso do embarcador, acredito que transparecer a real necessidade no ato da contratação dos serviços é fundamental para ambos falarem a mesma língua nas possíveis ocorrências e, assim, construir uma confiança mútua.”

Neste quesito, como embarcador, Machado dá alguns conselhos para a escolha de um transportador: procurar conhecer a reputação da transportadora; buscar conhecer a frota e os recursos que ela pode fornecer; sempre comparar o custo-benefício, pois há diversas opções de transportadoras com perfis semelhantes, e vale analisar pontualmente qual a opção que se enquadra melhor no perfil da empresa embarcadora; e sempre firmar contrato, a fim de construir parcerias, gerando confiança mútua. Voltando ao papel do transportador para melhorar a relação com o embarcador, o supervisor de logística aponta vários caminhos: procurar entender a necessidade do embarcador, verificar se tem reais condições de corresponder ao que foi solicitado e



ter versatilidade para resolver possíveis ocorrências, para assim conquistar e construir uma confiança mútua, de maneira que venha a atender o cliente final com eficiência e eficácia. Machado também aponta os maiores problemas enfrentados pela empresa na distribuição de seus produtos: os valores dos fretes – “duas vezes por ano temos que negociar reajustes que variam de 5 a 8%” – e as condições de tráfego, pois as estradas brasileiras precisam de investimento e o país, nesse sentido, deixa a desejar, comprometendo o processo logístico no quesito atender com melhor prazo. Aliás, a tabela de frete já virou um “novelão”, e no momento em que preparávamos esta matéria, a nova versão estava suspensa. “Estou aguardando acontecer para negociar com





minhas transportadoras parceiras, pois os altos valores de taxas que envolvem as tributações para as atividades das distribuidoras no país elevam o custo dos fretes. Minha missão a cada mês é minimizar os custos com os fretes o máximo possível, inclusive tenho como indicador o confronto entre custo de frete x faturamento e tenho como meta não ultrapassar 1% do faturamento da empresa com fretes. Resumindo, os custos com fretes sempre serão um vilão a ser combatido”, completa Machado.

Finalizando, vale destacar que os produtos para a área de logística da Kaufmann incluem: transportadores flexíveis e fixos em vários tipos, módulo de pesagem – checkweigher de roletes e de correia – e projetos especiais, envolvendo sorter e mesa de esferas.

## **Marppel e Maptoy: o que mais pesa na escolha do transportador é o preço dos fretes**



“Nós, da Marppel e Maptoy, procuramos ter uma relação bem próxima e aberta com nossos transportadores, deixando bem claro as nossas necessidades e, principalmente, as necessidades de nossos clientes, visando obter um nível de serviço cada vez mais elevado. Com isso, em todos esses anos

## **Indústria de papel e embalagem: proximidade com transportadoras permite agilidade**

**Maicon Andrade Lucas**, diretor administrativo de uma empresa de papel e embalagem, entende que para um bom desempenho, as informações entre embarcador e transportador precisam estar atualizadas e em tempo hábil. “Atualmente, nossa comunicação com as transportadoras é muito boa, pois como temos um alto volume, optamos por mantê-las bem próximas, pois com isso conseguimos maior agilidade.” Lucas também diz que o papel do embarcador para melhorar a relação com o transportador implica em ter transparência e confiança, além de buscar no transportador um parceiro de negócio.

Quanto ao transportador, o diretor administrativo entende que este deve prestar um bom serviço, ser flexível e estar próximo ao embarcador, entendendo suas necessidades, que mudam frequentemente em função do cenário atual do mercado. “Alias, na escolha de um transportador devem ser considerados fatores como frota, preço, qualificação da equipe, raio de atuação e estrutura.”

Lucas também aborda um assunto muito em voga: o frete.

“Devido ao nosso produto ser de baixo valor agregado e muito volumoso, não conseguimos repassar aos transportadores um frete mais justo, desta forma atualmente a maior dificuldade é encontrar uma frota mais nova. Hoje, o frete dentro do nosso negócio, pelo raio de atuação médio, representa aproximadamente 7% sobre a receita líquida. Com base na última tabela do governo [antes da atualização e da suspensão], o impacto seria de um aumento de 23% na conta frete. Na carreta basicamente inviabilizaria nosso negócio”, completa o diretor administrativo.

de caminhada, temos conseguido atender satisfatoriamente toda nossa demanda devido às parcerias que temos com diversos transportadores.”

A explicação é de **Sérgio A. B. Canto**, supervisor de logística da Marppel Indústria e Comércio e da Maptoy Distribuidora de Produtos. A primeira empresa atua no segmento de transformação de plástico por processo de injeção, fornecendo produtos e serviços para todo o Brasil e também para alguns países da Europa. Trabalha no atendimento de diversas linhas de produtos, como peças para automação bancária, elevadores, controladores de acesso e brinquedos, sendo os seus principais clientes: Dilupe BVBA, Head Eletronics BV, Kapsch Carrier, Diebold Nixdorf, Elevadores Atlas Schindler, Prodata

Mobility e Wolpac Sistemas.

Já a Maptoy é uma distribuidora de brinquedos e itens de festas que atua em todo o território nacional e em alguns países do Mercosul. Seus principais clientes são as redes Havan, Bmart e Ri-Happy.

**Papéis** – Na opinião de Sérgio, o papel do embarcador é fundamental na relação com a transportadora, “pois somos nós que temos contato direto com os clientes e conhecemos suas reais



necessidades. Dessa forma, entender isso e transmitir ao transportador é o segredo para se obter um serviço de boa qualidade. Assim sendo, a comunicação, integração e a transparência são imprescindíveis para melhorar a relação entre embarcador e transportador”.

Ainda de acordo com o supervisor de logística, o embarcador deve ser bastante específico ao passar para o transportador os requisitos a serem atendidos a respeito do cliente, da carga, do transporte e da entrega.

O papel do transportador também é importante no estreitamento dessa relação – continua Sérgio. “Ele deve buscar as informações pertinentes a sua operação junto ao embarcador, uma vez que algumas informações fundamentais para a operação acabam sendo omitidas pelo embarcador, e isso pode colocar em risco o nível de serviço prestado. O detalhamento da execução da operação deverá ser informado ao embarcador para que ele consiga compreender os desafios e as dificuldades do transportador e, assim, fornecer informações assertivas nesse sentido.”

O supervisor de logística também destaca que buscam em um transportador um excelente nível de serviço, com preços competitivos e prazos adequados à realidade da empresa. “Diante de uma grande quantidade de transportadores no mercado e com tabelas de preços extremamente discrepantes, o que mais pesa para nossa empresa na escolha do transportador nesse momento é o preço dos fretes, tendo como base a grande competitividade que há no setor. Dessa forma, acredito que quem está atuando no mercado está apto a atender as principais necessidades do embarcador. Além disso, procuro conhecer pessoalmente a operação do transportador e assim definir se ele é capacitado para garantir nossa distribuição.”

E por falar em preço dos fretes, Sérgio diz que, com a linha de brinquedos, esta é sua maior dificuldade.

“Em virtude de minha carga ser muito volumosa, não tenho conseguido valores competitivos para distribuição nas Regiões Nordeste, Centro-Oeste e Norte. Como trabalho nessas regiões com frete FOB, muitas vezes o cliente não acha viável pagar um valor tão alto de frete para ter nossos produtos no ponto de venda, e se for no CIF, o valor dos pedidos na maioria das vezes não paga os fretes – tenho apenas 8% do valor dos pedidos para cobrir os fretes.”

Assim, qualquer tipo de reajuste na tabela de fretes é muito impactante para as duas empresas, pois a margem que têm para distribuição é muito baixa. “Temos feito trabalhos constantes de otimização e redução de custos em nossos processos produtivos e logísticos internos para poder compensar esses reajustes do setor. Isso representa um grande esforço de toda nossa equipe para enxugar nossa operação para poder continuar tendo preços competitivos no mercado”, finaliza o supervisor de logística.

### **Nakata: transportador é visto como parceiro, parte do negócio**

A relação da Nakata Automotiva com os transportadores foi construída de forma colaborativa e tem excelentes resultados. “Mantemos um canal de comunicação efetivo e transparência em todo o processo. Não consideramos o transportador apenas um fornecedor, mas parceiro, parte de nosso negócio, compartilhamos as ações que desenvolvemos para o mercado, plano de crescimento, mudanças no perfil e comportamento das vendas que afetará toda a cadeia. Além disso, o trabalho em conjunto possibilita analisar a performance e a melhoria contínua dentro das operações da Nakata e também do transportador.”

Ainda segundo o gerente de logística da empresa, **Alexandro Barbosa**, para que esta relação seja “azeitada”,

a escolha da transportadora deve ser cuidadosa. “É importante avaliar se a transportadora atua no mesmo segmento com outros players em seu portfólio – isso facilita porque a empresa já conhece as características do mercado. Não esquecer de verificar, também, o número e a qualidade da frota, serviços de back office, apólice de seguro coerente aos valores transportados e, principalmente, custos aderentes aos praticados pelo mercado.”

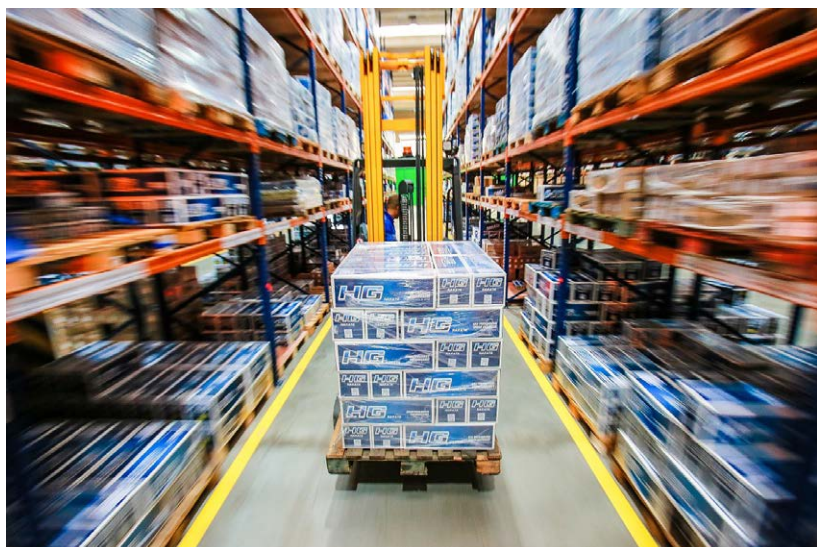
Barbosa também destaca que é necessário que o transportador esteja próximo de seus clientes e disponibilize veículos para coleta e/ou entrega na hora e local certo. Também é importante entender as necessidades de mudanças nos processos e adotar modelos com a utilização de tecnologia para envio de informações de forma rápida. Esses fatores serão cada vez mais determinantes, trazendo agilidade na operação.

“Quando a transportadora chega na porta dos nossos clientes, é a Nakata que está chegando com as suas mercadorias. Por isso, qualquer problema que ocorrer durante o percurso não transferimos para o transportador. Resolvemos a quatro mãos porque está relacionando diretamente à satisfação e percepção do nosso cliente”, completa o gerente de logística, falando agora do importante papel do embarcador na relação com a transportadora.

Ele também destaca que a dimensão do território brasileiro, somada à falta de investimentos em infraestrutura e à mudança no comportamento







de compras, que está cada vez mais fracionado, até mesmo pela variedade de produtos existentes, são os maiores desafios em custos e prazos. E, mais ainda: a tabela de fretes está gerando uma transformação nos negócios dos transportadores – alguns segmentos tiveram grandes impactos e estão precisando se reinventar. “No caso da Nakata Automotiva, sempre houve a preocupação de manter o equilíbrio da tabela de frete para que fosse aderente aos custos praticados pelo nosso segmento e também que o transportador fizesse resultado transportando a mercadoria da Nakata”, completa Barbosa, destacando que a empresa é fabricante de autopeças para o mercado de reposição, com linhas de produtos para sistemas de suspensão, transmissão, freios e motor, tanto para automóveis e comerciais leves, quanto para caminhões, ônibus e motocicletas, atendendo em todo o país.

### **NCR: prioridade é na comunicação rápida e transparente**



A NCR Corporation é fornecedora de software e serviços para empresas dos setores financeiro, de varejo, hospitalidade, telecomunicações e tecnologia. No Brasil há mais de 80 anos, a NCR abriu sua fábrica em Manaus, AM, em 2009 para atender à demanda dos clientes por compras locais e ter uma presença maior no mercado brasileiro e já produziu mais de 60.000 ATM's para o mercado nacional e internacional, sendo Argentina, Colômbia, Peru, Panamá e Bolívia os principais países. No mundo digital e conectado que vivemos, a tecnologia é fundamental para os processos logísticos e o desenvolvimento dos negócios, mas nenhuma delas supera o relaciona-

mento entre as pessoas. “Acreditamos que o bom relacionamento entre embarcador e transportador é o grande diferencial para o atendimento dedicado das necessidades dos clientes com agilidade e eficiência”, destaca **João Gabriel Werneck**, gerente nacional de logística da NCR no Brasil.

Ele também revela que priorizam a comunicação rápida e transparente e por isso trabalham com transportadores que tenham sinergia com o direcionamento do negócio e, juntos, estão preparados para responder aos desafios logísticos nacionais e internacionais com velocidade na tomada de decisões no menor tempo possível para minimizar os impactos para a companhia e para os clientes. “A comunicação é fundamental para entender, gerenciar e solucionar quaisquer eventualidades no processo logístico e, principalmente, para evitar que ocorra novamente.”

Sobre o papel do embarcador na relação com o transportador, Werneck alega que o alinhamento de informações, neste caso, é fundamental e por isso é importante que o embarcador forneça o máximo possível de informações sobre seus produtos, metas e trânsitos a serem cumpridos pelo transportador.

“A transparência por parte do embarcador com relação às expectativas de atendimento deve ser exposta desde o início de qualquer negociação. As métricas de atendimento devem ser sempre revisadas periodicamente para que ambos mantenham o controle dos indicadores de performance da operação.” Por outro lado, sendo um especialista com conhecimento do transporte de ponta a ponta, o transportador precisa informar o serviço ao embarcador com transparência para direcioná-lo de acordo com o que precisa ser realizado. Isso inclui o conhecimento de metas e trânsitos que devem ser aprovados mediante o prazo para a entrega do serviço e as novas regulamentações quanto ao tempo de trabalho dos motoristas, etc.



“Quando falamos de embarque aéreo ou de cabotagem, as opções das companhias aéreas e armadores são as mesmas para todos os transportadores, sendo o acompanhamento do embarque 24/7 e a comunicação eficiente e eficaz os principais diferenciais”, completa o gerente nacional de logística da NCR no Brasil.

**Problemas** – A exemplo de outros profissionais que atuam com logística, Werneck frisa que a estrutura logística do país está muito aquém do que deveria e acaba tornando o transporte um grande ofensor aos custos do produto.

“A NCR tem uma fábrica em Manaus para entregar nossos produtos e soluções nacionalmente e ainda não temos opções de estradas adequadas para o escoamento da nossa produção. Outras alternativas são por meio do embarque rodoflúvia, que ainda é um modal de transporte bastante arriscado pelas es-

tradas de Belém que conectam com o restante do País, mas também deixa a desejar, e via cabotagem, que tem um serviço regular, porém o prazo de trânsito é mais longo.”

As questões tributárias estaduais também geram grande transtorno com as diferentes alíquotas de ICMS para cada Estado, sendo necessário o gerenciamento dos tributos e das notas fiscais emitidas para os diferentes estados da união.

A estes problemas se junta o tabelamento do frete. “Uma tabela que pretende dizer qual é o valor mínimo que o frete deve custar é no mínimo contra a liberdade comercial, o livre comércio, e acaba impactando a competitividade das empresas no Brasil.”

Werneck conclui dando alguns conselhos para a escolha de uma transportadora.

Segundo ele, é importante analisar o mercado e verificar quais são os

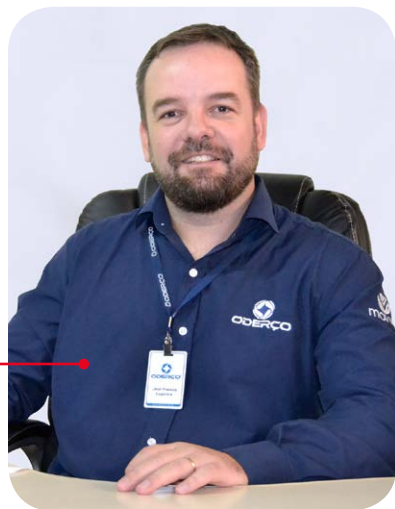
transportadores que têm competência para atender as necessidades do embarcador sem colocar em risco sua operação.

“Atualmente, cada porto e aeroporto do país mantém seus prêmios de eficiência logística que acabam levando em consideração toda a cadeia de Supply Chain dos importadores. Utilizar esses rankings para verificar quais transportadores participam e ganham os prêmios é importante para selecionar um possível parceiro.”

Manter-se atualizado e conectado com as novidades do mercado também é fundamental, ainda de acordo com o gerente de logística.

“Hoje temos revistas e sites especializados, como a própria Logweb, que mantém o Top do Transporte, que podem ser um diferencial para essa escolha e outras fontes de conteúdo para se manter sempre informado”, conclui Werneck.

## Oderço: problema é receber a informação em tempo hábil para lidar com os imprevistos



Componentes eletrônicos e informática. Esta é a linha de produtos da Oderço Distribuidora de Eletrônicos. E para distribuí-los, a empresa tem uma relação regular com o seu transportador. “Nos dias de hoje são poucas as parceiras que realizam feedback no seu processo”, lamenta **Jhon Francis Leandro**, gestor de logística da empresa.

Enquanto, por um lado, ele afirma que o embarcador deva tratar o transportador como aliado, procurar entender melhor a dinâmica do parceiro para um melhor convívio e possíveis resoluções de ocorrências, por outro salienta que o transportador deve entender melhor o que o embarcador precisa, ter conhecimento do perfil de carga transportado e buscar sempre dar retornos rápidos nas ocorrências geradas.

Hoje, um dos maiores problemas é receber a informação em tempo hábil para lidar com os imprevistos. Sabemos que sinistros ocorrem, e não há como fugir deles, o problema é saber do problema pelo destinatário, e não pelo transportador”, acrescenta. Neste sentido, o gestor de logística afirma que, ao escolher um transportador, é preciso buscar um parceiro que seja ágil nas resoluções das ocorrências, além de oferecer a





informação dos embarques de maneira constante até seu destino final. Quanto à tabela de pisos mínimos dos fretes, Leandro destaca que o perfil de carga da empresa é fracionado para todo o Brasil, e suas tabelas de fretes são atualizadas anualmente. “Dessa forma, precisamos esperar o começo da vigência dessa nova tabela – atualmente suspensa – para verificar o seu real impacto, caso tenha.”

### **Perstorp: comunicação é o melhor caminho para evitar problemas**



**Alexandre Meller Barbosa** é Regional Sales Manager Brazil da Perstorp Química do Brasil. Trata-se de uma empresa líder mundial em vários segmentos, com destaque para os segmentos de tintas decorativas e industriais, resinas de breu, lubrificante sintético, PUD, plastificante, nutrição animal, fertilizantes, detergente líquidos, couro, perfuração de poço, etc.

E falando da relação da sua empresa com as transportadoras destes produtos que, em sua maioria, requerem cuidados especiais, Meller diz que ela é boa. “Existem pontos a serem melhorados, como comunicação franca e aberta quando um problema

ocorrer. Eu acredito na transparência em resolver problemas, pois assim teremos uma solução prática e rápida, ao invés de omitir a verdade.”

Ainda segundo ele, para que isto ocorra, o embarcador precisa fornecer o máximo de informação para que o transportador possa desempenhar o seu melhor. “Como já dito, a comunicação é o melhor caminho para evitar problemas.”

Quanto ao transportador, ele precisa entender as particularidades do embarcador para que a operação seja um sucesso. “Volto a afirmar que a comunicação é o melhor caminho para que ambas as partes cheguem a um comum acordo sobre o serviço a ser prestado.”

Com tudo isto, Meller ressalta que encontrar um transportador apto a entender as particularidades de cada destino final da mercadoria é um problema. “Infelizmente não é possível padronizar todas as entregas. Existe a necessidade de ser mais flexível e estar apto à mudança. Por outro lado, infelizmente, não adianta buscar um frete mais barato. É necessário entender do transportador se está apto a trabalhar com conjunto em cada aspecto da operação. Entender as particularidades, poder sugerir melhorias, ser um parceiro para o sucesso da operação. O principal conselho que eu daria na hora de escolher um transportador é exigir transparência.”

Sobre a tabela de pisos mínimos dos fretes, o Regional Sales Manager Brazil diz que o impacto é negativo, pois tira a competitividade dos

transportadores em oferecer o melhor serviço. “O mercado é quem deveria regular o frete pela premissa da oferta e demanda. Pode até ocorrer repasse do aumento do frete para o produto final. Quanto maior a regulação estatal, mais prejudicial é para a economia.”



# VOCÊ VOTOU E AGORA NÓS SOMOS TOP!

## OBRIGADA EMBARCADOR!



TRANSPORTE INTERNACIONAL



### **O Grupo TGA foi eleito**

Top do Transporte 2019, na categoria Transporte Internacional. Obrigada embarcador, pela sua importante avaliação, que nos motiva a um comprometimento ainda maior com o mercado de Transportes e com a satisfação dos nossos clientes.

**TGA**  
LOGÍSTICA

[tgalogistica.com.br](http://tgalogistica.com.br)

**TGALogistica2013**

+55 11 **3464-8181**

## Track & Field: velocidade e qualidade da informação são fatores-chave de sucesso na relação com embarcador



No caso da Track & Field – varejo-moda de roupas e acessórios para prática de esportes – a relação, hoje, com o transportador é classificada como boa, “pois, além de estarmos sempre realizando rodadas de feedback sobre a prestação de serviços e a performance, investimos recentemente no TMS Frete Brasil da Active Corp. Esta ferramenta possibilitou agilizar a troca de informações, trazendo uma melhor performance no tracking. Classificamos a velocidade e a qualidade da informação como fatores-chave de sucesso na relação embarcador com transportador.”

Ainda de acordo com o gerente de logística da Track & Field, **Wellington**

**Souza Celestino**, é primordial que o embarcador deixe claro para os parceiros transportadores os valores e as expectativas que ele preza nas tratativas da prestação do serviço. “Isto deve estar claro na abertura da negociação. Rodadas constantes, proporcionando feedback de performance e as necessidades de correção. Ter ferramentas que auxiliem na comunicação e que trarão, consequentemente, impactos positivos na relação

(KPIs, TMS, DashBoards, etc.).”

Por outro lado, Celestino enfatiza que o transportador deve entender de forma detalhada os valores e as expectativas que o embarcador considera importantes na negociação. “Promover rodadas para entendimento da performance e acolhimento dos feedbacks. Considerar elogios e oportunidades de melhoria na prestação do serviço. Investir em ferramentas que auxiliem nesta comunicação.”

Como se pode notar, para o sucesso da operação logística, tanto o embarcador quanto o transportador têm papel importante. Assim, deixar claro na abertura de negociação as premissas e características da operação é garantia de um resultado positivo, e isto é papel do embarcador. “Na escolha do transportador entendemos que, além de segurança, performance, estrutura, atendimento e experiência, é primordial a agilidade das informações e tratativas de ocorrências.”

Mesmo tendo investido em práticas e ferramentas para mitigar os problemas em sua cadeia de distribuição, o gerente de logística da Track & Field reforça que, de um modo geral, a falta de informação ainda é um problema que assola embarcadores do segmento em que a empresa atua. “O dinamismo do varejo-moda não permite espaço para falhas no quesito entrega, e a informação antecipada de possíveis ocorrências para tempo de reação é de extrema importância para o sucesso do negócio.”

Sobre a tabela de pisos mínimos dos fretes, Celestino diz que o que mais reflete na mudança dos pisos é a variação do óleo diesel. “Isto impacta diretamente nos custos dos transportadores que, consequentemente, nos repassam estas variações através dos percentuais anuais de reajustes. Nós seguimos como base para negociação os reajustes apresentados no Índice Nacional da Variação de Custos de Transportes (INCT).”

## Sony Brasil: transporte é parte relevante da estratégia de negócio

Transparência. Esta também é a palavra que define a relação da Sony Brasil – que produz televisores, áudio (headphone, mini-systems e soundbars) e câmeras – com os seus transportadores. “Cada vez mais entendemos o transporte não somente como um dos pilares essenciais para o êxito na estratégia de distribuição, como também sendo parte relevante da estratégia do negócio como um todo, uma vez que a experiência completa de nossos clientes passa pelo processo logístico, sendo o transporte a etapa mais representativa e, dentro dos fluxos operacionais, o processo que mais aproxima embarcador e cliente.”

Ricardo Yamamoto, gerente de logística da Sony Brasil, pontua que o embarcador é um agente que precisa fomentar uma relação cada vez mais colaborativa. “Para além da execução, também deve considerar a participação do transportador nas fases de planejamento. Além disso, transparência, política clara e saudável de precificação e remuneração por resultados são papéis que o embarcador deve liderar.”

Já o transportador, ainda de acordo





com Yamamoto, é detentor de um profundo conhecimento técnico. Para além do domínio das rotas, oportunidades de otimização, estabelecimento de sinergias e circuitos, é um agente que conhece as particularidades acerca do funcionamento de muitos destinatários. Dessa forma, é uma fonte valiosa de dados que devem ser colocados à disposição do embarcador para melhorias no processo de distribuição como um todo. “Por isso, considero importante, antes de prospectar um transportador, definir os pilares básicos e requerimentos estratégicos do negócio que um fornecedor de transportes deve prover – isso passa, inclusive, por convergência no tocante a propósito e valores. Em termos práticos, o uso de indicadores de mercado, guias e premiações são boas ferramentas de crivo. Algo que tem se mostrado muito útil são fóruns antes mesmo das demandas existirem, de modo que haja um conhecimento prévio e estabelecimento de contato entre embarcador e potenciais fornecedores.”

**Problemas** – Falando dos problemas enfrentados por sua empresa, o gerente de logística da Sony Brasil aponta a escassez de soluções completas que sejam capazes de atender a intermodalidade com um mesmo fornecedor. Além disso, problemas recorrentes que ainda representam perdas expressivas: roubos e extravios.

A tabela de pisos mínimos dos fretes também é vista como um problema. “É preciso ter padrões mínimos de regulação no transporte, mas para isso já

existem leis que dão o devido amparo às partes. A tabela de pisos mínimos representa um retrocesso, pois retira das partes diretamente envolvidas nos negócios a liberdade para buscar e definir padrões que atendam aos requisitos e necessidade de ambos. Em não havendo alterações substanciais na tabela, é mais um agente que corrói a competitividade das empresas.”

## ***Yamá Cosméticos: embarcador precisa olhar para as principais ameaças e problemas com olho crítico***



**Italo Antonucci Frederico**, supervisor administrativo de vendas e gestão de fretes da Yamá Cosméticos, é outro embarcador que elege a transparência como principal fator para a boa relação embarcador e transportador. “Iniciamos um novo projeto aqui na Yamá em fevereiro último, prospectando novos parceiros para o segundo semestre de 2019, e o que fez a diferença para termos um resultado de KPI de 75% para 95% já no primeiro mês foi termos sido transparentes com nossos novos parceiros, mostrando nossos principais gaps para que os transportadores atuassem como agentes de melhoria em conjunto conosco.”

Frederico ressalta que o embarcador precisa olhar suas principais ameaças e problemas com olho crítico, reconhecendo onde precisa melhorar, seja em pessoas ou processos, para que, após essa análise, possa demandar ao transportador e, assim, traçar planos de ação conjunta.



/ Perfect Welding  
/ Solar Energy  
/ Perfect Charging

**Fronius**



**REDUZA ENERGIA, BATERIAS,  
TEMPO DE CARGA  
REDUZA CUSTOS  
COM CARREGADORES  
DE BATERIA FRONIUS**

Faça um estudo de redução  
de custo da sua empresa.

VENDAS.CARREGADORES@FRONIUS.COM  
11 3563-3800  
FRONIUS.COM.BR



## Avaliação do Top do Transporte



“O Top do Transporte é uma ótima premiação aos profissionais da logística.

Vejo como uma ótima fonte de motivação, orgulho e visibilidade para as empresas que se destacam por melhor atender a seus respectivos clientes.”

**William dos Santos Machado**, supervisor de logística da Gehaka e da Kaufmann

“O Top do Transporte é muito importante para incentivar os transportadores que estão ingressando no mercado a trilharem o caminho da responsabilidade e comprometimento com os clientes e para coroar aquelas que já estão há mais tempo no mercado, atuando em busca de vencer os desafios e proporcionar aos embarcadores segurança e fidelidade.”

**Sérgio A. B. Canto**, supervisor de logística da Marppel Indústria e Comércio e da Maptoy Distribuidora de Produtos

“O Top do Transporte é uma maneira de reconhecer as melhores práticas e serviços deste mercado tão competitivo.”

**Alexandro Barbosa**, gerente de logística da Nakata Automotiva

“O Top do Transporte é uma premiação importante para um setor especializado no mercado, que ganha cada vez mais destaque nas organizações. A logística faz parte dos processos de entrega das companhias e o Top destaca exatamente isso, a cadeia logística e de fornecimento, que são fundamentais para a competitividade nacional.”

**João Gabriel Werneck**, gerente nacional de logística da NCR no Brasil

“Acredito que o Top do Transporte seja como uma vitrine para os transportadores, assim eles se empenham em ficar sempre entre os Tops, e o embarcador consegue fazer uma análise melhor antes da contratação.”

**Jhon Francis Leandro**, gestor de logística da Oderço Distribuidora de Eletrônicos

“É um Prêmio que dá visibilidade aos melhores transportadores e uma vitrine para quem necessita encontrar novos parceiros de negócio.”

**Alexandre Meller Barbosa** é Regional Sales Manager Brazil da Perstorp Química do Brasil

“O Top do Transporte é uma excelente oportunidade para reconhecer as empresas que, mesmo diante de cenários adversos, ainda conseguem entregar aos embarcadores e seus clientes serviços de excelência. Além disso, para os embarcadores, é uma vitrine confiável para prospecção de novos fornecedores.”

**Ricardo Yamamoto**, gerente de logística da Sony Brasil

“O Top do Transporte, além de promover a saída da zona de conforto dos transportadores em busca de melhores práticas para uma melhor avaliação, proporciona ao embarcador um rico material para auxiliar na melhor decisão de contratação.”

**Wellington Souza Celestino**, gerente de logística da Track & Field

“Vejo o Top do Transporte como uma via de mão dupla nas operações logísticas entre embarcador e transportador. Para nós, embarcadores, é uma forma de ajudar a selecionar fornecedores competentes e preocupados em ser premiados e reconhecidos por sua qualidade, bem como avaliar transportadores de forma positiva ou negativa, fazendo com que nossas experiências possam ajudar outros Gestores de Logística. No caso dos transportadores, além da avaliação e ranking que ajuda na divulgação de seus serviços, endossando suas características técnicas, serve como termômetro de mercado, elencando o posicionamento de sua empresa e principais concorrentes.”

**Italo Antonucci Frederico**, supervisor administrativo de vendas e gestão de fretes da Yamá Cosméticos

Segundo ele, o embarcador conhece seu produto e seu negócio, e o transportador também precisa conhecer o produto e o negócio do seu cliente. “Assim, as ações do transportador precisam ser proativas, entendendo o negócio do embarcador, as particularidades de seus produtos e de seus clientes. Ter reuniões quinzenais ou semanais para alinhamento de processo também é um diferencial. Quem está próximo tem menos chances de ter ruídos no dia a dia, e caso eles apareçam, as ações possam ser rápidas e sem impactos ao cliente final.”

O supervisor administrativo de vendas e gestão de fretes da Yamá Cosméticos acredita que a “alma do negócio” na escolha de um transportador seja buscar parceiros que conheçam seu mercado de atuação, que tenham estrutura para atender o tamanho de sua demanda, disponham de um bom SAC e de condições de fornecer um pós-venda assíduo e presente. De acordo com Frederico, nem sempre o melhor/maior transportador pode ser a solução para sua logística. Engajamento com o negócio, estrutura, expertise e know-how podem ser agentes de saving no seu budget de transporte.

**Desafios** – Em se tratando de cosméticos – entre os produtos oferecidos pela empresa estão pó descolorante, água OX, coloração para todos os tipos de cabelo, linhas de tratamento, xampus, condicionadores e o creme multifuncional Yamasterol (com 50 anos de história) –, os principais desafios são com relação à fragilidade do produto, às particularidades individuais dos grandes Centros de Distribuição e à alta rotatividade do comércio.

“Em nosso negócio, buscamos a todo o momento uma cadeia ativa de Just in Time em nossos principais clientes para que o abastecimento do estoque esteja em conjunto com nossas entregas. Atualmente são raros os clientes que trabalham com um estoque alto, e ser assertivo na reposição faz a diferença frente aos nossos clientes (B2B) e seus clientes diretos (B2B e B2C).”



# Energia fotovoltaica é nova fonte de receita para gestoras de ativos logísticos

A energia solar fotovoltaica está sendo usada como uma ótima forma de incrementar as receitas das empresas que oferecem galpões logísticos. Além de alugar o piso, elas estão agora construindo e locando usinas de energia solar, localizadas na cobertura da instalação.

Sustentável tanto para o proprietário do galpão quanto para o locatário, esse modelo de negócios torna-se um fator de diferenciação determinante para os empreendedores, já que traz mais competitividade para o ativo. Além disso, pode gerar importantes benefícios à imagem da empresa que o utiliza.

“A usina solar é uma nova fonte de receita para essas empresas, que contribuem também com seus locatários à medida que estes conseguem reduzir seus custos operacionais por meio de uma fonte sustentável de geração de energia”, declara Márcio Takata, diretor da Greener, empresa de pesquisa e consultoria especializada no setor fotovoltaico.

A energia fotovoltaica se destaca pelo seu custo, que vem baixando ano a ano, além de gerar grande economia na fatura de energia elétrica. Além disso, as usinas fotovoltaicas também conseguem reduzir desperdícios, pois o excesso não utilizado é enviado para a rede elétrica da concessionária,



Segundo **Takata**, da Greener, um importante fator limitante para a instalação da usina solar é a falta de condições estruturais adequadas do telhado

ria, que compensa os usuários com créditos na conta de energia.

Segundo Takata, um importante fator limitante para a instalação da usina solar nestes locais é a falta de condições estruturais adequadas do telhado. “Por isso, é preciso um planejamento minucioso, que começa na fase de projeto de empreendimento”, ressalta.

Antes de começar, deve-se realizar uma adequada análise financeira do investimento, avaliando as condições de instalação, o custo da energia, o perfil de consumo e o custo de financiamento. Caso o ativo seja locado a um inquilino,

é necessário avaliar o interesse e o período do contrato em vigor.

“Apesar da redução dos custos nos últimos anos, a estruturação de investimentos atrativos em energia solar depende de alguns critérios, como porte do empreendimento, tarifa de energia, perfil de consumo e condições para a instalação dos sistemas”, explica o diretor da Greener. Vale lembrar que não há potenciais impactos no uso de energia solar sobre a operação de equipamentos sensíveis.

## Na prática

Especializada em instalações logísticas modernas, a GLP está iniciando uma parceria em projetos de energia solar com a Greener no Brasil. Muitos condomínios da GLP no Japão e nos Estados Unidos, por exemplo, já são energeticamente autossuficientes com o uso de painéis solares. Segundo Mauro Dias, presidente da GLP no Brasil, a expectativa é que nos próximos anos essa opção se torne mais viável para o mercado brasileiro.

“A GLP é reconhecida como um player global que antecipa tendências, oferecendo soluções de acordo com as mudanças e exigências do mercado, e a energia fotovoltaica é uma delas. Já estamos desenvolvendo alguns projetos no Brasil em parceria com outras grandes empresas, e queremos que essa demanda cresça ainda mais. Dessa forma, além de localização estratégica e eficiência logística, nossos clientes poderão ter até 100% da energia utilizada nos galpões gerada pela luz do sol. É um grande benefício para toda a cadeia logística, e, claro, para o meio ambiente”, aponta Dias. **Logweb**

A energia fotovoltaica se destaca pelo seu custo, que vem baixando ano a ano, além de gerar grande economia na fatura de energia elétrica



# CEO da Interbrilho fala sobre o novo CD e os desafios na gestão logística de suas atividades

Especializada em produtos de limpeza automotiva, higiene animal e soluções para churrasco, a Interbrilho produz as linhas Rodabrill, CockPit, Petbrilho e Prime Grill, além das linhas Ekopet e Roadshine, desenvolvidas exclusivamente para o mercado americano.

A empresa inaugurou recentemente um Centro de Distribuição

próprio, batizado de Cabrelog, localizado em Cabreúva, a 60 quilômetros da capital paulista. Instalado na mesma área onde se encontra a fábrica da companhia, tem 2.141 m<sup>2</sup>, comporta 5 mil posições-paletes e possui sua própria frota de veículos.

“O Cabrelog atende São Paulo e todo o país, proporcionando serviço diferenciado de contato direto

com cliente, oferecendo melhor rentabilidade em relação a custos com terceiros”, explica Henrique Caran, CEO da Interbrilho. Para os demais estados, a empresa conta com parceiros logísticos. “Como nosso tipo de entrega é fracionada, optamos por contratar terceiros que trabalham com cargas compatíveis com o ramo de limpeza”, diz. Alguns dos parceiros são Reiterlog, Termaco e Expresso Rodominas.

A frota própria é composta por seis veículos, que realizam cerca de 40 viagens por mês, atendendo exclusivamente São Paulo. Para os demais estados, são 22 coletas por mês, com distribuição em nível Brasil.

Além do transporte rodoviário, a empresa utiliza o modal marítimo, tanto para importação, quanto para exportação. “Nosso papel é fazer os produtos chegarem às mãos dos consumidores. Para isso, não medimos esforços e nos empenhamos em atender a demanda dos clientes, seja por terra ou mar”, ressalta Caran.

Ele cita como diferencial da logística da marca o perfil de atendimento “gôndola”. “Nesta modalidade, otimizamos a grade de entrega a fim de não gerar ocupação interna nos clientes”, conta. Recentemente a empresa aumentou sua infraestrutura para expandir a capacidade de armazenagem e oferecer transporte próprio.

Em termos de tecnologia, a empresa conta com os sistemas Alcis, para gerenciamento de armazém (WMS); MRP Mega, para geren-





ciamento fabril; e Sialog, para gerenciamento de transportes (emissão de CTEs/conciliação de fretes).

## Desafios

Entre os maiores desafios logísticos enfrentados está o gerenciamento da Supply Chain com foco na redução de custos, de forma a permitir melhorias na cadeia que impulsionem o crescimento lucrativo.

“Entender quais fornecedores adiantam os avisos de entrega, quais são os precisos ou não e quais apresentam a maioria das remessas com problemas antes que isso ocorra dará uma vantagem estratégica no mercado atual. Com a visibilidade de toda a cadeia de suprimentos e a capacidade de enxergar essas lacunas, teremos resposta para muitos desafios enfrentados”, expõe o CEO da Interbrilho.

Na área de estoques, a empresa busca uma gestão integrada de S&OP, a fim de garantir eficácia no cumprimento do forecast vendas. Segundo Caran, a falta de estoque ou as prateleiras vazias no mercado de hoje, supercompetitivo e omnicanal, pode levar à perda de participação e à erosão da marca. “É preciso garantir a consolidação de rotinas de trabalho flexíveis e atualizadas, capazes de acolher as demandas em constante alteração e o aumento do nível de exigência do mercado.”

Outro desafio está na terceirização dos serviços logísticos. Para o CEO, é importante contratar empresas especializadas para simplificar a rotina de tarefas, economizar recursos e aumentar a produtividade, seguindo algumas premissas. Deve-se levar em consideração a reputação que o fornecedor logístico possui no mercado, a adaptação dos serviços de transporte oferecidos às necessidades da empresa contratante, os preços praticados para executar todas as entregas com excelência, as condições e cláusulas do contrato de prestação de serviços, e o nível de produtividade a partir do qual o fornecedor mantém o compro-



**Caran:** “O Cabrelog atende São Paulo e todo o país, proporcionando serviço diferenciado de contato direto com cliente, oferecendo melhor rentabilidade”

misso firmado inicialmente.

Também são desafios: o emprego qualificado em tecnologia, já que a automação dos processos logísticos e da gestão empresarial como um todo tornou-se uma tendência inegável; a eficiência e rapidez na logística de entrega, por meio de ações relacionadas à inteligência geográfica e ao planejamento de rotas; e a gestão de frete, que envolve o desmembramento de custos de frete por região, segmento e operações, fundamental para identificar os gaps e as oportunidades que geram impactos diretamente na rentabilidade da companhia. **Logweb**

## Nos campos, centros logísticos ou portos, peça que a gente tem!

Com estoque global em peças de reposição, acessórios e inovações para empilhadeiras, plataformas aéreas, equipamentos portuários, tratores e máquinas agrícolas, a **TVH-Dinamica** é a solução para o mercado de movimentação, contribuindo para que tudo continue em perfeito funcionamento.

- Com mais de **2,5 mil** clientes no Brasil
- Mais de **28.000 itens** no estoque a pronta entrega
- Mais de **160.000 mil itens** de todas as marcas, nas linhas de movimentação, industrial e agrícola
- O grupo TVH atende **173 países**, somando em estoque mundial mais de **600 mil** itens disponíveis
- Equipe de vendas **interna e externa**
- Atendimento **24h** via e-commerce
- Qualidade **OEM**



**TVH DINAMICA**

[www.tvhdinamica.com.br](http://www.tvhdinamica.com.br)

Televendas: (19) 3045-4251 • [infotvhdinamica@tvh.com](mailto:infotvhdinamica@tvh.com)  
Rua Francisco Foga, 840 • Distrito Industrial de Vinhedo - SP

# Gargalos logísticos são superados através de modelos com base tecnológica

**A**s deficiências do setor de logística começam a ser supridas por modelos com base tecnológica – startups que oferecem soluções para lidar com problemas que envolvem desde altos custos, armazenagem e até a falta de transparência no processo de entregas.

Porém, apesar deste movimento de inovação ser grande, os gargalos da logística ainda geram perdas no setor, devido a problemas como a infraestrutura rodoviária, segurança, alta taxa de tributação, falta de cuidados durante o transporte, dificuldade de transportar produtos com medidas maiores que as padrões e, até, a sazonalidade das próprias empresas, que gera complicações corriqueiras, como o atraso das entregas. Nesse cenário, esferas com falhas usuais na logística recebem novas iniciativas, que modernizam os modelos antigos, geram mais qualidade a todas as etapas do processo de entrega e impulsionam o setor para a necessária adaptação à era tecnológica.

## Coleta e entrega

A Movetogo – plataforma de serviços de coleta e entrega – é uma das empresas que está contribuindo para essa mudança no setor. Atua em 88 cidades brasileiras, sendo uma opção para quem precisa contratar um transporte com segurança, substituindo o tradicional “carreto”. Conta com uma proposta diferenciada de entrega de produtos com medidas e pesos não convencionais, além de oferecer um modelo de contratação totalmente online, com processo de acompanha-



**Alvadjian:** hoje, com a tendência em compras através de marketplace, muitas empresas deixam para o comprador ou o vendedor a opção de contratar o frete

mento da entrega em tempo real, bem como pesagem e aferição das medidas do produto no local da retirada.

“O nosso papel é levar transparência a todo o processo logístico, pois em logística, a cadeia é extensa, e deixar o cliente informado sobre precificação ou rastreamento é fundamental.”

Ainda de acordo com Cláudio Alvadjian, CEO e founder da empresa, a proposta foi criada com o intuito de facilitar a cotação e contratação de clientes que precisam de uma coleta, em decorrência da demora do feedback por parte das transportadoras. O peso por volume é até 100 kg ou 500 kg consolidado, considerando coleta em São Paulo para outras cidades, e de São Paulo para São Paulo é até 500 kg por volume ou consolidado. As medidas máximas por volume são 100 x 140 x 100 cm.

A aferição do peso é feita através de uma balança sem fio com capacidade de 200 kg. É realizada a conferência

das medidas das encomendas para verificar se não tem cubagem, ou seja, a precificação é realizada através de peso ou medida (cubagem). Os locais de entrega são definidos através de prazo da própria entrega e, principalmente, localização, com o intuito de garantir um lugar seguro para retirar a encomenda.

A empresa possui tecnologia de contratação e cotação e, depois de finalizado pelo cliente, é disparada a coleta para os motoristas e há um sistema interno de gerenciamento operacional. Além de ser uma empresa de desenvolvimento de tecnologia, a Movetogo tem veículos e Centro de Distribuição próprios. São dois tipos de veículos, com capacidade de 500 kg e 2000 ton. Já a interface com o cliente e o comprador na plataforma Movetogo é 100% pela web. Todos os atores recebem informação da entrega através de e-mail automático a cada etapa do processo.

“Investimos em tecnologia e outras soluções com o objetivo de tornar a en-



trega mais transparente e reduzir as despesas dos contratantes”, conta Alvdjian.

Ele esclarece que para uma boa gestão de logística na era tecnológica, é necessário que as empresas realizem um planejamento direcionado à otimização do processo de entrega e cumpram os prazos do consumidor milenar. “Em nosso modelo de negócio, todas as informações são abertas ao cliente, e na própria plataforma é possível acompanhar o valor e o prazo de entrega em tempo real e escolher o período de coleta de manhã ou à tarde em São Paulo e Grande São Paulo, com o intuito de não gerar uma experiência negativa para o consumidor”, diz Alvdjian.

Ainda de acordo com o presidente da Movetogo, entender a relevância da tecnologia na gestão dos procedimentos é vital para a sobrevivência de empresas que mantêm o modelo logístico comum. “Ficar atento às movimentações no segmento, como o crescimento dos marketplaces, e desenvolver soluções específicas para as necessidades dele são essenciais”, comenta Alvdjian. Para se ter ideia da dimensão desse mercado, somente neste ano, o Mercado Livre anunciou um investimento de R\$ 3 bilhões dedicados às suas operações no Brasil, a fim de incrementar a área logística e acelerar a velocidade de entregas das mercadorias.

Ele destaca, ainda, que para uma boa gestão de logística na era tecnológica, é preciso haver facilidade na contratação e, principalmente, rastreabilidade. “A informação é fundamental para o cliente. Temos tecnologia para realizar a integração com marketplace e, em breve, estaremos emitindo o CTE apenas dois segundos após o nosso motorista dar o aceite das coletas.”

A Movetogo presta serviços tanto para o consumidor final, quanto para empresas. Segundo Alvdjian, com o crescimento do mercado de marketplaces como OLX e Mercado Livre, a expectativa é que nos próximos 12 meses o volume de entregas para pessoas físicas represente 22% das

contratações da startup. Já os serviços para pessoas jurídicas devem alcançar 38% das solicitações na plataforma. A empresa também investe na segurança dos produtos transportados e tem uma parceria com a Porto Seguro, para assegurar as mercadorias em até R\$ 35 mil por nota fiscal.

“O seguro de encomendas é realizado pela Porto Seguro e elas são averbadas a partir do momento que emitimos a nossa nota fiscal, que em transporte se chama CTE, e as coletas são realizadas através de motoristas da nossa empresa. A maioria das coletas que são provenientes de marketplace o cliente pede a verificação da mercadoria coletada”, afirma o presidente.

## Crescimento

A empresa está se preparando para o crescimento do setor desde 2016, com o intuito de absorver o crescimento, com compra pré-aprovada de veículos e seleção de motoristas.

“Lançamos no mês de maio último um serviço totalmente inovador no mercado de encomendas em São Paulo Capital e Grande São Paulo: o Movetogo A Jato. A única do mercado a dar garantia de entrega em 3 horas após a coleta da encomenda no cliente e deixar livre o peso que será transportado, considerando apenas a capacidade de 500 kg do veículo. Também temos o nosso produto de São Paulo Capital ou Grande São Paulo para mais de 88 cidades do Brasil. Um cliente em Manaus pode pedir coleta pelo sistema em São Paulo Capital ou Grande São Paulo apenas pelo sistema, e aguardar chegar a sua cidade, e ainda ter a opção de retirar em um parceiro homologado em Manaus.”

Alvdjian completa dizendo que, hoje, com a tendência em compras através de marketplace, muitas empresas deixam para o comprador ou vendedor contratar o frete e “hoje somos a única empresa do mercado com capacidade operacional de pequenos e grandes volumes e com facilidade de contratação pela web”. Logweb

## LOGÍSTICA, SUPPLY CHAIN, TRANSPORTE, INTERMODALIDADE, LOGÍSTICA IN-HOUSE ....

**Tudo isto, e mais, você encontra nas páginas da revista Logweb (impressa e digital) – referência em logística.**

## E TAMBÉM

**No Portal Logweb, na Revista Modal Marítimo (impressa e digital), no Canal Logweb, no Facebook, no Instagram e no Twitter da revista**

**O máximo de mídia para a divulgação da sua marca, da sua empresa, do seu produto e do seu serviço.**

**NÃO PERCA TEMPO.  
NÃO PERCA MERCADO.**

**APROVEITE  
NOSSOS PREÇOS  
ESPECIAIS PARA  
PACOTES, INCLUSIVE  
PARA 2019.**

## ANUNCIE

MÍDIA PARCEIRA



REVISTA  
**Logweb**

11 3964.3744  
11 3964.3165

luis.claudio@logweb.com.br  
valeria.lima@logweb.com.br  
www.logweb.com.br  
www.modalmaritimo.com.br



# Otimização dos processos logísticos precisa fazer parte do DNA das empresas que atuam no segmento

A otimização de processos logísticos não se faz necessária somente nos dias de hoje. Precisa ser uma atividade constante e fazer parte do DNA das empresas.

Por outro lado, a situação econômica dos últimos anos fez com que esta cultura se tornasse ainda mais necessária. “Fazer mais com menos” tornou-se um lema de todas as empresas que vêm tentando sobreviver em um ambiente econômico e político tão complexo.

“Na Penske Logistics, por exemplo, atuamos de diversas formas com este objetivo. Temos uma área e um programa estabelecido de excelência operacional que busca oportunidades de melhoria nas operações atuais e também um serviço que chamamos de LLP (Lead Logistics Provider) em que o foco principal das atividades é a otimização de processos, rotas e ocupação de veículos, com foco em redução de custos”, diz Fabrício Orrigo, diretor de vendas e projetos da Penske Logistics.

## Papel da tecnologia

Com relação ao papel da tecnologia neste processo de otimização, Orrigo destaca que ela deve ser vista como um facilitador dos processos.

“Ela é importante, mas dizer que é fundamental para a sobrevivência das empresas me parece um pouco exagerado. É claro que cada vez mais soluções tecnológicas vêm sendo desenvolvidas para otimizar e aumentar a velocidade dos processos, reduzindo, assim, diretamente, a necessidade de recursos humanos, mas ainda hoje verificamos que a otimização de processos pode ocorrer independente da tecnologia, com



**Orrigo:** “A tecnologia é importante, mas dizer que é fundamental para a sobrevivência das empresas me parece um pouco exagerado”

a simples racionalização de atividades, mudanças de fluxos, layouts e o constante questionamento das rotinas.”


O diretor de vendas e projetos da Penske Logistics relaciona, então, as tecnologias que podem ser aplicadas para a otimização dos processos logísticos, destacando que, hoje, nas operações de armazenagem há diversas soluções automatizadas de picking (separação de pedidos), por exemplo, já bastante difundidas e consolidadas, como picking by light, sorters, A-frames, entre outras. Mas também é possível verificar o uso, mais recentemente, de soluções diferentes, como veículos de movimentação autônomos (paleteiras e empilhadeiras), aplicativos de picking com realidade aumentada e soluções de RPA (Robotic Process Automation) para automatizar processos administrativos.

“Deve-se sempre considerar a necessidade de se ter recursos internos para suportar o desenvolvimento e a implantação de qualquer novo processo. Estes recursos podem ser des-

de uma área de melhoria contínua até o suporte mais específico de áreas como TI, operações, finanças, etc.”

Ainda de acordo com Orrigo, a otimização de processos acaba sempre sendo revertida em análises financeiras, seja em redução direta de custo com a redução de recursos ou em aumento de produtividade que, consequentemente, resulta também em redução de custos finais. É importante ter e mente que, embora nem sempre o foco seja financeiro, qualquer projeto de otimização é mais fácil de ser aprovado quando o componente “saving” é colocado na pauta.

“O importante é evitar que os problemas ocorram, para isto, é importante fazer um mapeamento detalhado de qual a extensão real do impacto da mudança, ou seja, muitas vezes foca-se muito no resultado específico de uma mudança sem olhar que, uma vez implementado, este novo processo afetará também as atividades anteriores e posteriores a ele. O mapeamento de tais riscos e a definição de um plano de mitigação são fundamentais para o sucesso.”

O diretor de vendas e projetos da Penske Logistics também ressalta que se deve fazer um correto mapeamento de todos os integrantes diretos e indiretos do processo e, tão importante quanto isto, fazer uma gestão adequada do projeto, seguindo os princípios básicos de gestão, com a devida comunicação e alinhamento com todos os envolvidos nas mudanças, deixando claro o papel e a responsabilidade de cada um, apontando quais os passos e processos que serão seguidos para o sucesso do projeto. 



# **KD Pneus fecha parceria com Eu Entrego para agilizar logística em São Paulo**

**D**e olho na urgência para entregas na cidade de São Paulo, a KD Pneus, que comercializa todas as marcas de pneus pela internet, fechou acordo com a Eu Entrego, especializada na categoria same day delivery. Com isso, os clientes da capital paulista podem receber suas compras em um prazo de 24 horas.

“Vamos proporcionar ao paulistano aquilo que ele mais aprecia: agilidade. São Paulo é uma cidade dinâmica, que não para nunca, e os serviços devem seguir a mesma regra. Principalmente um serviço como o nosso, já que os moradores da cidade utilizam muito seus veículos e é um grande transtorno comprar um pneu e ter de esperar para recebê-lo”, afirma Junior Scarpa, CEO e fundador da KD Pneus. Ele conta, ainda, que a empresa tem em São Paulo quase 100 pontos de instalação cadastrados, que podem ser escolhidos pelos clientes.

Apesar de a entrega rápida ser uma demanda recorrente dos clientes da marca, ainda não havia um parceiro que suportasse as especificidades do produto, pois o tamanho e o peso dos pneus muitas vezes inviabilizavam a operação. “A Eu Entrego foi a única companhia que con-

seguiu atender os requisitos. Estamos otimistas com a parceria, e projetamos um aumento de 20% nos pedidos com essa nova modalidade de delivery”, conta Scarpa. Para Douglas Aguiar, diretor de Operações da Eu Entrego, a capacidade e a logística necessárias para entregar pneus em curto prazo materializam a missão da companhia. “Nascemos para criar soluções, em conjunto com varejistas, que nos ajudem a promover a disruption do modelo tradicional de logística no Brasil, por uma alternativa fácil, flexível e com custo acessível, tanto para quem vende quanto quem compra”, afirma. A ideia é expandir a iniciativa assim que possível, uma vez que a Eu Entrego conta com mais de 60 mil entregadores cadastrados em sua plataforma colaborativa, distribuídos por todo o Brasil.

**Aguiar, da Eu Entrego:** a ideia é expandir a iniciativa, uma vez que a empresa conta com mais de 60 mil entregadores cadastrados na plataforma colaborativa

seus parceiros e possui, também, parceria com outras plataformas de e-commerce com o intuito de reduzir esforços com integrações.

No caso específico da KD Pneus, o upload dos pedidos é realizado através de planilhas eletrônicas pelo portal da Eu Entrego em um horário de corte acordado entre ambas as partes. A partir de então, a plataforma faz o trâmite de roteirização e o disparo da oferta de serviço de entrega aos entregadores cadastrados e aprovados na base.

## **Como funciona**

O cliente pode optar pela entrega expressa no momento da compra do pneu, tanto pelo checkout da KD Pneus, quanto por suas televendas. A Eu Entrego tem uma integração própria via API que visa facilitar a integração com



Tenha a  
logística  
em suas mãos

Assine a  
REVISTA  
**Logweb**

12 meses  
R\$ 233,00

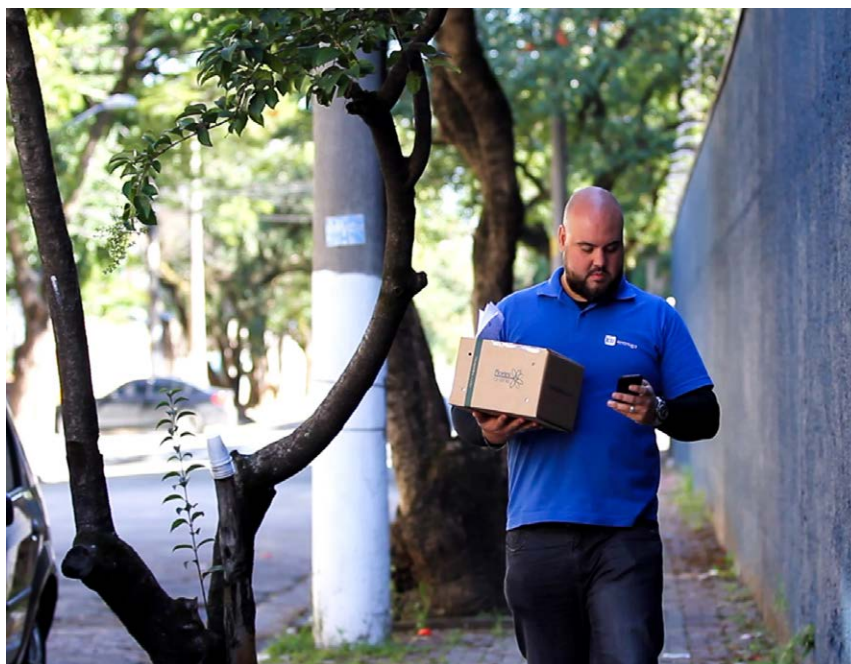
24 meses  
R\$ 413,00

Universitário  
paga  
**meia!**

11 3964.3744

11 3964.3165

admin@logweb.com.br  
www.logweb.com.br



A plataforma realiza roteirizações considerando diversos parâmetros, para não haver nenhuma surpresa no momento de carregar os pedidos

### *Particularidades da logística dos pneus*

Uma das particularidades de se trabalhar com pneus e não com pacotes é que este tipo de produto possui dimensões em formato circular, o que acaba impactando no carregamento e na cubagem do veículo que fará o transporte, uma vez que há desperdício de espaço no centro dos pneus. Quem explica é Aguiar, da Eu Entrego.

Por conta disso, é necessário um sistema inteligente para roteirizar os pedidos com os parâmetros corretos de peso e cubagem de maneira a selecionar o melhor tipo e a quantidade de veículos adequados para cada situação.

Scarpa, da KD Pneus, acrescenta que este produto ocupa um grande espaço, com um valor agregado pequeno. “No espaço que são carregados quatro pneus, os transportadores podem carregar até 50 caixas de celular tranquilamente”, compara.

### *Última milha*

Um dos maiores desafios quando se fala de logística de transportes no Brasil é a última milha. “Quando citamos São Paulo, uma cidade de grandes dimensões, trânsito intenso e com diversas áreas de risco que são de difícil acesso por diversas transportadoras tradicionais, parece que estes desafios são potencializados. Nós transformamos todas estas dificuldades em oportunidades, permitindo geração de renda extra a entregadores independentes e redução de custos e prazos para os varejistas”, explica Aguiar.

A plataforma faz a intermediação de serviços de fretes entre rotas consolidadas de pedidos de varejistas a uma base de mais de 75 mil entregadores independentes cadastrados em todo o Brasil. Nos casos de entregas em áreas de risco, são utilizados entregadores da própria comunidade.

“Tudo isto é possível por conta da tecnologia da plataforma, que realiza roteirizações considerando diversos parâmetros, como tempo total estimado de rota de cada motorista e cubagem, para não haver nenhuma surpresa no momento de carregar os pedidos”, complementa. **Logweb**



7ª edição  
7th edition

# Brasil LOG

Feira Internacional  
de logística

International Logistics Fair

11 a 13  
Setembro  
2019

Parque da Uva - Jundiaí-SP



Reserve seu Estande

[www.feiradelogistica.com](http://www.feiradelogistica.com)

+55 11 3964.3744  
+55 11 94191.4650  
[feiras@logweb.com.br](mailto:feiras@logweb.com.br)  
[www.logweb.com.br](http://www.logweb.com.br)

Catálogo Oficial e  
Comercialização

GRUPO  
**Logweb**

Apoios



EXPORTA JUNDIAÍ



TRANSPORTE  
DIGITAL NEWS  
O Portal de Transporte e Logística



cargo  
news



Realização e Organização



[www.adelstoneventos.com.br](http://www.adelstoneventos.com.br)



- ↑ Pedágio urbano
- ↩ Horários diferenciados
- ➡ Veículos elétricos e alternativos
- ↗ Centros de Distribuição em áreas comerciais e residenciais

- ↖ Faixa exclusiva para carga e descarga
- ↖ Pontos de coleta
- ↖ Conexão e compartilhamento da frota
- ➡ Regulamentação das entregas nos Grandes Centros

- ➡ Veículos Inteligentes
- ↖ Inteligência Artificial nos processos de coleta e entrega
- ↗ Planejamento de rotas e aplicativos em tempo real



**FÓRUM DE LOGÍSTICA URBANA**  
PARTICIPE DAS DISCUSSÕES E CONHEÇA  
O PLANEJAMENTO LOGÍSTICO DOS  
MAIORES CENTROS URBANOS DO PAÍS

**5 NOVEMBRO  
2019  
SÃO PAULO**



**PATROCÍNIO E INSCRIÇÕES:** [negocios@kbes.com.br](mailto:negocios@kbes.com.br) • 11 5096-1420 • [kbes.com.br/citylog](http://kbes.com.br/citylog)

APOIO OFICIAL:

REALIZAÇÃO:

